STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS
BAKSO WAROENG BAKWAR

SKRIPSI

Entrepreneurship Business Plan

Disusun oleh:

Panji Aditiya Tritama

19.92.0198

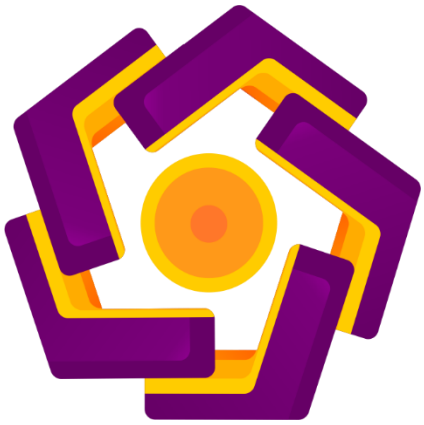
PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI S1- KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
TAHUN 2023

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS
BAKSO WAROENG BAKWAR

SKRIPSI

Entrepreneurship Business Plan

untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Kewirausahaan



Disusun oleh:

Panji Aditiya Tritama
19.92.0198

PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI S1- KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
TAHUN 2023

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS
BAKSO WAROENG BAKWAR

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Panji Aditiya Tritama

19.92.0198

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi

pada tanggal 31 Juli 2023

Dosen Pembimbing,

Suyatmi, S.E., M.M
NIK. 190302019

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS
BAKSO WAROENG BAKWAR

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Panji Aditiya Tritama

19.92.0198

telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji

pada tanggal 31 Juli 2023

kkkk

Nama Penguji	**Tanda Tangan**
Suyatmi, S.E., M.M NIK. 190302019	
Reza Widhar Pahlevi, S.E, M.M NIK. 190302587	
Rahma Widyawati, S.E., M.M. NIK. 190302013	

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Kewirausahaan (S.Bns)
Tanggal 31 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial

Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom.
NIK.190302125

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Yogyakarta, 2 Agustus 2023

Panji Aditiya Tritama

NIM. 19.92.0198

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL II
LEMBAR PERSETUJUAN III
LEMBAR PENGESAHAN IV
PERNYATAAN ORISINALITAS V
DAFTAR ISI VI
DAFTAR TABEL VIII
DAFTAR GMBAR IX
ABSTRAK X
BAB I 1
MASALAH, SOLUSI DAN PRODUK 1
1.1 Permasalahan 1
1.2 Solusi 1
1.3 Produk 2
BAB II 3
SUMBER DAYA 3
2.1 Bahan Baku 3
2.2 Alat Bantu/Peralatan 4
2.3 Tim Bisnis 5
BAB III 6
PESAING DAN KEUNGGULAN PESAING 6
3.1 Pesaing dan produk 6
3.2 Keunggulan Produk Pesaing 7
BAB IV 8
TARGET PELANGGAN DAN KETERSEDIAAN PASAR 8
4.1 Target Pelanggan/Segmentasi Pasar 8
4.2 Ketersediaan Pasar 9

BAB V 10
STRATEGI PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN 10
5.2 Strategi Produk (*Product*) 10
5.3 Strategi Harga (*Price*) 11
5.4 Strategi Tempat (*Place*) 12
5.5 Strategi Promosi (*Promotion*) 12
5.6. Strategi Pegawai (*People*) 12
5.7 Strategi Proses (*Process*) 13
5.8 Strategi Tampilan Fisik (*Physical Evidence*) 14
5.9 Strategi Akuisisi Pelanggan 14
BAB VI 15
BUSINESS MODEL 15
6.1. Bisnis Model Canvas 15
6.2. Milestone 16
6.3 Strategi Pencapaian Milestone 16
BAB VII 17
RENCANA PENGEMBANGAN 17
7.1. Analisis Matriks SWOT 17
7.2. Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan 18
7.3. Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan 19
BAB VIII 20
LAPORAN KEUANGAN, PROYEKSI KEUANGAN DAN KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN 20
8.1. Laporan Keuangan (Laba Rugi dan Neraca) 20
8.2. Proyeksi Keuangan 21
8.3. Kebutuhan Dana Pengembangan 22
DAFTAR PUSTAKA 23
LAMPIRAN 24

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Keunggulan Produk Dibanding Produk Pesaing 2
Tabel 2. 1 Bahan Baku 3
Tabel 2. 2 Alat Bantu/Peralatan 4
Tabel 2. 3 Job Deskripsi 5
Tabel 3. 1 Pesaing dan Produk Pesaing 6
Tabel 3. 2 Keunggulan Produk Pesaing 7
Tabel 4. 1 Target Pelanggan 8
Tabel 4. 2 Ketersediaan Pasar 9
Tabel 5. 1 Harga Pokok Penjualan (Penjualan per hari) 11
Tabel 7. 1 Matriks SWOT Bisnis Baswar 17
Tabel 7. 2 Rencana Pengembangan Bisnis 3 Bulan Kedepan 18
Tabel 7. 3 Rencana Pengembangan Bisnis 1 Tahun Kedepan 19

DAFTAR GMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Bakso Bakwar 5
Gamabar 6. 1 BMC Bisnis Waroeng Bakwar Saat Ini 15
Gambar 8. 1 Kebutuhan Dana Pengembangan 22

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan perusahaan dengan pertumbuhan besar menuju pertumbuhan kuliner. Ketatnya bisnis di bidang kuliner menjadi dasar pengembangan restoran ini kegiatan kuliner yang relatif digemari banyak orang, misalnya usaha "BAKSO WAROENG BAKWAR".

Yang bisa dilakukan adalah mengembangkan bisnis kuliner BAKSO WAROENG BAKWAR. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha kuliner BAKSO WAROENG BAKWAR meliputi: sebagai berikut, memiliki harga yang lebih terjangkau dari yang lain, lokasi yang strategis, kualitas produk, kualitas pelayanan terbaik, customer service yang ramah dan sopan.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Harga, Produk, Perkembangan Bisnis, Ketersediaan Pasar.

ABSTRACT

This research is a company with great growth towards culinary growth. The tight business in the culinary field is the basis for the development of this restaurant. Culinary activities are relatively popular with many people, for example the "BAKSO WAROENG BAKWAR" business.

What can be done is to develop the culinary business of BAKSO WAROENG BAKWAR. The results of this study indicate that the culinary business development strategy for BAKSO WAROENG BAKWAR includes: as follows, having a price which is more affordable than others, strategic location, product quality, best service quality, friendly and polite customer service.

Keywords: Development Strategy, Price, Product, Business Development, Market Availability.